

# Versicherungs wirtschaft heute

TAGESREPORT

## Kfz-Geschäft bleibt lukrativ, nicht nur für Roboter



14.10.2016 – Die Portale schalten auf Angriffsmodus. Für Vermittler ist das Türöffner-Geschäft Auto mit enorm hohem Aufwand und geringen Margen verbunden. Sascha Hartmann vom Maklerpool VFM erklärt, warum sich der Aufwand trotzdem lohnt.

Die Vergleichsportale und Direktversicherer haben auf Angriffsmodus geschaltet. Turnusgemäß und treu dem Credo „Preis vor Leistung“ folgend werden Kunden über Marketingkampagnen angetrieben, eigenständig Tarife online zu vergleichen, um anschließend im Netz den billigsten Schutz abzuschließen. Unter dem Slogan „Pay as you drive“ drängen zusätzlich

Telematik Tarife vehement in den Markt ein, die nicht nur eingefahrene Tarifstrukturen zum Schwanken bringen, sondern gleichsam an Marktanteil zunehmen.

Für unabhängige Vermittler ist das Kfz-Geschäft mit vergleichsweise geringen Margen bei hohem Verwaltungsaufwand verbunden. Unbeirrt aller misslichen Umstände gibt es dennoch eine Vielzahl von Beratern, die das Geschäft nicht einstellen. Zu Recht. Das Kfz-Geschäft stellt für Vermittler doch weiterhin ein rentables Türöffner-, Cross-Selling- wie Kundenbindungsprodukt dar, vor allem, wenn exklusive Konzepte mit innovativen Deckungserweiterungen angeboten werden. Zudem haben missliche Schadensregulierung oder -begleichung wie fehlender abgedeckter Versicherungsumfang in der Zwischenzeit dafür Sorge getragen, dass der Bedarf an qualifizierter Beratung verstärkt an Geltung gewonnen hat.

Eine hohe Serviceintensität innerhalb dieser Sparte bringt es folglich mit sich, dass professionell aufgestellte Vermittler mit umfassendem Leistungsangebot gegenüber robotisierten Standardlösungen punkten und Kundenbeziehungen aufbauen oder stärken können. VFM bietet Vermittlern ein Schadenmanagement mit einem weitreichenden Netzwerk an. Makler haben dadurch Servicevorteile im Schadensfall, die weit über die Hilfen eines Vergleichsportals hinausgehen.

In Relation zur Leben- und Krankensparte sind Einnahmen aus dem Kfz-Bestand weitgehend stabil. Demgegenüber zwingt der Wettbewerb zu ertragsichernden Maßnahmen innerhalb der eigentlichen Policenvermittlung. Idealerweise gilt es, den kompletten beratungsunabhängigen Ablauf so effizient wie möglich technisch abzuwickeln. Wesentliche Punkte sind etwa der Einsatz von vollautomatisierten Verwaltungsverfahren (Vertrags-, Kunden- und Schadendaten) mit Tarifrechnern sowie Prozessverarbeitung (kostensparende Dunkelverarbeitung). Noch besser ist es, wenn diese technischen Hilfen exakt auf Büroabläufe eines Maklers abgestimmt werden können. Unter dem Strich kann mithilfe maßgeschneiderter Unterstützung entsprechender Gewinn erwirtschaftet und das Kfz-Geschäft einträglich fortgeführt werden.

Sascha Hartmann, Konzeptmanager und Fachreferent Kraftfahrt der VFM-Gruppe.

Bild: H.D.Volz / pixelio.de

© Verlag Versicherungswirtschaft GmbH